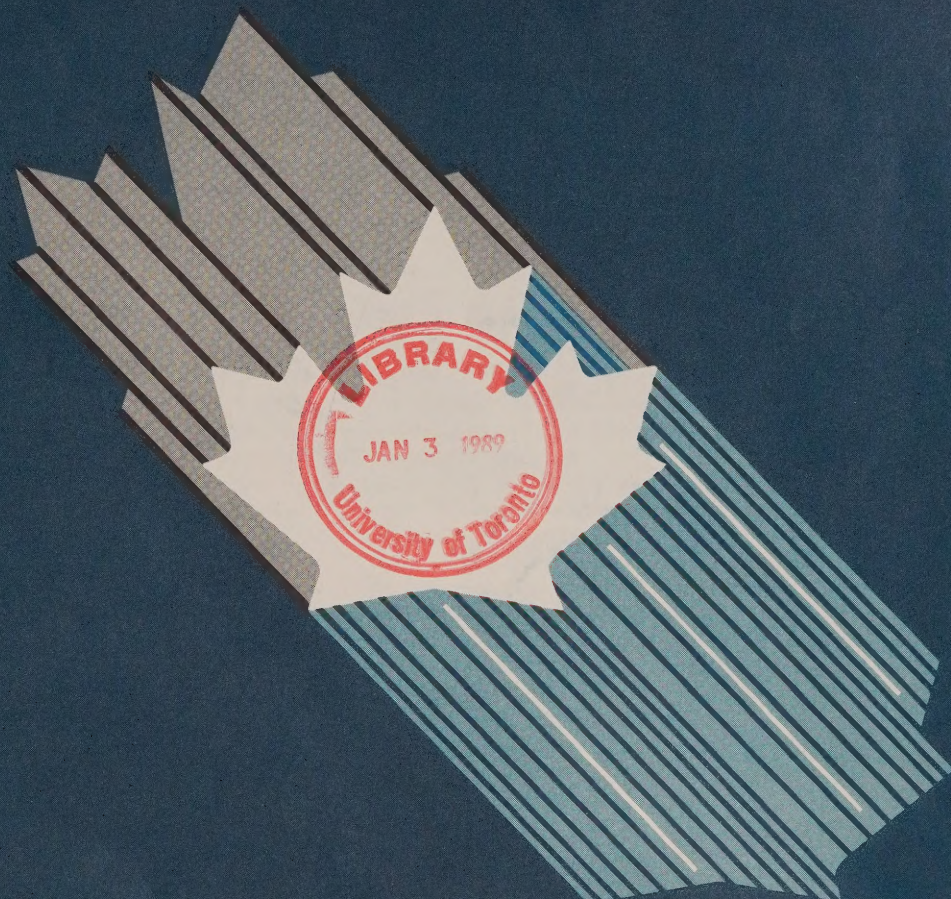


CAI  
IST 1  
-1988  
F56

# I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764800 6



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

## Food Processing Equipment

Canada



# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 420-2944

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

## Northwest Territories

Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this  
profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*



# INDUSTRY PROFILE

## FOOD PROCESSING EQUIPMENT

1988

CAI  
IST 1  
-1988  
F56

### FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

## 1. Structure and Performance

### Structure

This sector includes manufacturers of machinery, ancillary equipment, controls, and inspection equipment for sale to the food industry. The machinery in this sector is primarily used for processing edible foods such as meat, poultry and fish, baked goods, milk products, beverages and fresh produce. The principal users of this equipment are the food and beverage processors.

As the sector's firms serve many other markets, the sector cannot be easily grouped into a homogeneous structure. Many products used by food processors, such as mixers, cookers, freezers, weighers, filters, instrumentation, materials handling and packaging equipment etc., are also used by other processing industries and are not covered by the data in this profile. Information on the sector, therefore, is derived from company data and should be taken only as indicators.

There are approximately 130 establishments manufacturing food processing equipment in Canada. The sector employs an estimated 2000 persons, and in 1986 shipments were valued at \$71 million, of which exports accounted for \$42 million. The United States is Canada's principal export market, although isolated exports of bakery equipment have gone to such countries as China, Algeria, Jordan and Indonesia. In 1986, imports to Canada totalled \$202 million. Over the past six years, the United States and the European Community (E.C.) have accounted for an average of 68 and 27 percent respectively of imports.

Manufacturers in this industry are small, and have an average of 15 to 25 employees, except for the four companies who have more than 100 employees. In 1986, the four largest firms, TCI-Superior, Division of Mueller Canada Ltd.; L and M Manufacturing Co. Ltd.; Food Machinery Engineering and Knud Simonsen Industries Ltd., accounted for approximately 20 percent of the sector's employment, 50 percent of its shipments and 30 percent of its exports. Of the 130 establishments operating in Canada, approximately 90 are Canadian-owned. Seventy-four percent of the firms are located in Ontario and Quebec, 16 percent in the western provinces and 10 percent in the Atlantic provinces. The latter are mainly fish processing equipment producers.

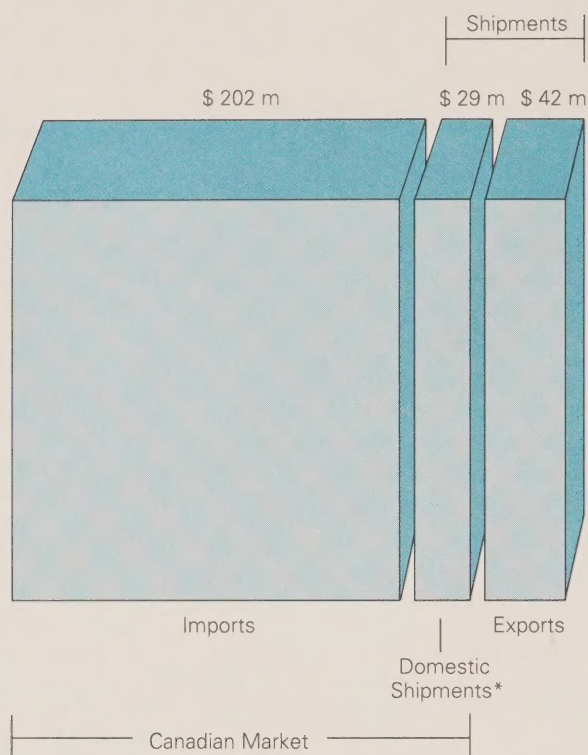
Canada



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada





**Imports, Exports and Domestic Shipments 1986**

\* Estimated.

Canadian capability in the manufacture of food processing equipment is specialized. Most firms produce one or two "niche" type products, with the strongest manufacturing capability being in the bakery, meat and poultry, fish, and milk processing equipment sub-sectors. Thirty-two manufacturers of bakery equipment supply a wide range of standard and custom-engineered machinery ranging from pizza ovens to complete mobile bakeries for military field camps. Twenty-one manufacturers of meat and poultry processing equipment supply a limited range of machinery, including smoke houses, meat cutting bandsaws and continuous sausage processing systems. Twelve manufacturers of fish processing equipment produce machinery such as fish unloaders and automatic fish descalers. The remaining firms manufacture a very diverse range of equipment which cannot be grouped into sub-sectors. As a general rule, there are few imported components in the equipment manufactured in Canada.

Canada has a limited production capability in flour and gristmilling machinery, distilling and brewing equipment, pasta processing and confectionery equipment.

The structure of the Canadian industry is similar, but on a much smaller scale than that of the United States. For example, in the United States there are approximately 800 manufacturers of food processing equipment, employing an estimated 90 000, with annual shipments of some US\$5.6 billion (1985 Data). About a dozen large companies supply approximately 20 percent of the U.S. market for food processing equipment.

### Performance

The performance of the industry is linked to investments by food and beverage processors, whose level of activity is mainly influenced by population growth and consumer food preferences. As such, the sector is relatively mature with production growing slowly but consistently. Between 1971 and 1986, shipments increased at an average annual rate of 2.5 percent in real terms.

The sector has a high export orientation relative to its shipments, averaging 66 percent annually since 1980, as compared with a level of below 50 percent in the 1970s. This reflects a trend towards specialized equipment design, particularly by a small number of firms who have successfully adapted their operations to focus on specific export markets in product areas such as bakery and meat processing equipment. The majority of the smaller firms primarily serve the domestic market.

Imports have consistently captured a significant share of the Canadian market, averaging well over 90 percent in the last 10 years. Approximately half of the imports of food processing machinery and components are in product areas where no Canadian manufacturing capability exists. Even within the bakery, meat, fish and dairy equipment sub-sectors, areas where Canadian capability is strongest, there are imports of specialized equipment which are not produced in Canada.

Because all companies in the sector are privately owned, financial information is not available. However, the relatively small Canadian food processing equipment firms generally lack the financial strength of the large international competitors with which they compete in both the Canadian and export markets.

## 2. Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

Although, on a currency-adjusted basis, Canadian labour and material costs are comparable with those of U.S. manufacturers, the competitiveness of producers is usually influenced by factors other than price, such as quality, design, efficiency, after-sales service and ease of maintenance.



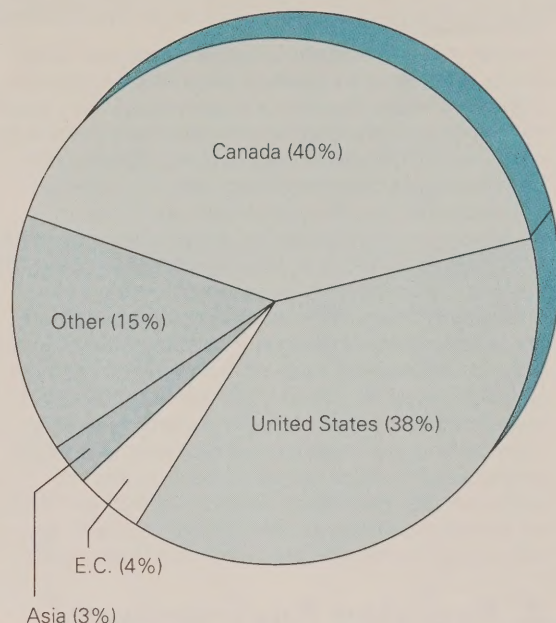
In common with most other machinery sectors, Canadian capability in processing equipment tends to be selective in the type and size of equipment produced. As noted previously, there are many areas where there are either narrow or non-existent production capabilities. The sub-sectors with the broadest capabilities are bakery, meat and poultry, fish, and milk processing equipment. In these and other product areas, there are a small number of manufacturers which are competitive in certain "niche" product lines, such as milk sterilization systems, bakery ovens, continuous sausage processing systems, and meat and fish processing equipment. These firms are generally successful in the domestic and export markets because their products carry out unique functions, they have distinctive designs, or they serve localized or particular user-needs.

The high degree of import penetration rate primarily reflects the following factors:

- the extremely wide range of sizes and types of machinery required by the food industry, often in small quantities, with the result that it is uneconomical for the sector to attempt to produce all requirements;
- the tendency of subsidiary firms in the food industry to purchase their machinery requirements on the basis of what is currently in place in the parent's facilities;
- the established reputation of many foreign competitors with well-developed distribution and service networks in Canada; and
- the fact that Canadian manufacturers do not supply complete lines of equipment in many areas.

When compared to competitors in the European Community (E.C.) and the United States, Canadian equipment producers lack the financial strength, the economies of scale, the technology, the marketing impact or the after-sales service to compete on world markets. Cash-flow problems are common, and many companies are unable to undertake product development, or to afford a level of promotional activity and a distribution network comparable to that of larger firms. These factors have tended to limit their acceptance by major domestic and international food companies.

A particular weakness of the sector is that few Canadian manufacturers are large enough to be able to commit themselves to contracts containing process performance clauses. In addition, food product companies are building large, integrated plant installations. In Canada there are only four equipment manufacturers capable of undertaking these turnkey projects which require the installation of structural, mechanical, electrical and computerized process control systems. The majority of manufacturers in Canada specialize in only one or two kinds of food processing equipment and they do not have complete processing lines.



Domestic Shipments	\$29 m, 40%
Exports	\$42 m, 60%

**Total Shipments By Destination, 1986\***  
(\$71 million)

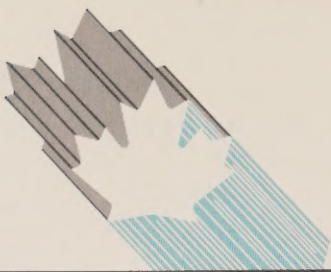
\* Estimated

### Trade-related Factors

Most food processing equipment is imported into Canada under a Most Favoured Nation (MFN) rate of 9.2 percent. However, under the federal Machinery Program, the duty otherwise payable on imports of machines, replacement parts, controls, attachments and accessories may be remitted if equivalent machinery is not available from Canadian production. Most food processing equipment imported into the United States is subject to a duty of four percent. Equipment imported into the E.C. is subject to a duty of 3.8 percent. There are no non-tariff barriers which constitute a significant barrier to trade with the United States or Europe. The Japanese tariff ranges from 4.2 to 6.0 percent.

Under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), duties are to be eliminated over a five-year period, beginning January 1, 1989. The agreement also provides for increased cross-border mobility for Canadian service personnel which has been a problem at times for Canadian exporters attempting to service their machines in the United States.





### **Technological Factors**

As most equipment is custom-designed to a user's requirements, product technology is a more significant factor than process technology. However, the design and development of new food processing machinery in Canada is quite limited. Only a few Canadian equipment manufacturers are capable of independently conducting their own product development; in general, the United States and the E.C. manufacture products with more advanced designs. In an effort to increase efficiency and productivity, major food processing companies are demanding product designs characterized by higher speeds, automation, ease of maintenance and high sanitary standards. Most Canadian manufacturers are restrained by their size and undercapitalization from carrying out research and development (R&D) projects that could improve product quality and performance. New technologies, if developed at all, are generated in-house; licensing agreements or technology exchanges are concluded infrequently.

### **3. Evolving Environment**

In the future, food processing equipment design will incorporate new technologies in such areas as ultrafiltration, gamma irradiation, micro-electronics, microwave food containers, biotechnology, and technology for low-calorie, ethnic and convenience foods. These new technologies are creating opportunities and challenges for Canadian manufacturers to design and supply machinery. Canadian equipment manufacturers have a limited capability in these emerging technologies and it is likely that they will lag behind their competitors in this area.

The North American market for food processing equipment is expanding again, after suffering a downturn in the 1981-82 recession. Three factors are creating a positive impact on equipment demand, namely, the general economic recovery in the United States; the increase in food consumption due to population growth; and, the ongoing commitment in most segments of the industry to higher productivity and integrated processing and packaging systems. The U.S. market is expected to remain strong into the 1990s. Annual sales are expected to increase by more than 10 percent to reach the \$10 billion level by 1995. In Canada, similar market trends are expected to prevail.

For the limited number of export-oriented firms in Canada, the elimination of tariffs under the FTA is not likely to lead to significant new opportunities in the United States, but could generally support ongoing export activities in that market. For the majority of the firms (small and domestically oriented), the elimination of tariffs is not likely to provide significant incentives to pursue markets in the United States because they do not possess the human and financial resources to capitalize on the opportunities. However, while many firms have already specialized in response to import competition, Canadian tariffs have assisted them to maintain their market share in Canada. Elimination of the remaining tariffs could prove troublesome to a number of smaller firms, and could limit their growth. Overall, a marginal increase in imports from the United States is anticipated as a result of the FTA.

For a discussion of the agreement's impact on the principal users of food processing equipment products, refer to the Industry Profiles covering meat, poultry, fish, baked goods, milk products, beverages and fresh produce.

### **4. Competitiveness Assessment**

A small number of Canadian food processing equipment manufacturers are competitive in certain "niche" product lines. They are active in both domestic and export markets and are internationally competitive. Overall, however, the sector is composed of small firms, with limited financial resources, which are under pressure to maintain adequate levels of marketing, technical and service support in an international marketplace dominated by large multinational corporations.

As tariffs are reduced under the FTA, competitive pressure is expected to increase on Canadian firms, particularly the smaller and domestically oriented ones.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Food Processing Equipment  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-3220



**PRINCIPAL STATISTICS**

**SIC(s) COVERED: Part of 3199 (1980)**

	1974*	1982	1983	1984	1985**	1986**
Establishments	N/A	N/A	N/A	N/A	115	133
Employment	N/A	N/A	N/A	N/A	2 000	2 000
Shipments (\$ millions)	25	52	47	55	66	71

**TRADE STATISTICS**

	1974**	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	6	27	44	28	44	42
Domestic shipments (\$ millions)	19	25	3	27	22	29
Imports (\$ millions)	53	134	143	180	181	202
Canadian market (\$ millions)	72	159	146	208	203	230
Exports as % of shipments	24	52	93	51	66	60
Imports as % of domestic market	74	84	98	87	89	88
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1981	73	22	—	5
		1982	70	25	—	5
		1983	70	26	—	4
		1984	69	26	1	4
		1985	65	29	2	4
		1986	63	30	1	6
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1981	54	4	2	40
		1982	59	4	8	29
		1983	39	5	11	45
		1984	70	11	1	18
		1985	66	4	16	15
		1986	64	7	4	25

**REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years**

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	10	24	50	10	6

**MAJOR FIRMS**


Name	Ownership	Location of Major Plants
TCI-Superior, Div. of Mueller Canada Ltd.***	American	Toronto, Ontario
L and M Manufacturing Co. Ltd.	American	Toronto, Ontario
Food Machinery Engineering	American	Toronto, Ontario
Knud Simonsen Industries Ltd.	Canadian	Toronto, Ontario

\* 1973 data not provided due to a data base change

\*\* Estimated (Industry, Science and Technology Canada)

\*\*\* In July 1988, it was announced that the TCI-Superior manufacturing plant in Mississauga was being closed.

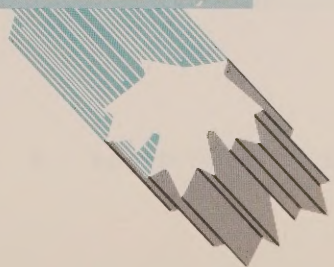




Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117648006>





RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Établissements (en %)				
Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
10	24	50	10	6

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
TCL-Superior, division de Mueller Canada Ltd. ***	américaine	Toronto (Ontario)
L and M Manufacturing Co. Ltd.	américaine	Toronto (Ontario)
Food Machinery Engineering	américaine	Toronto (Ontario)
Knud Simonsen Industries Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)

e Estimations d'ISTC.  
 \* Les données de 1973 ne sont pas mentionnées à cause d'un changement de classification.  
 \*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.  
 \*\*\* En juillet 1988, la fermeture de l'usine de TCL-Superior à Mississauga était annoncée.



## PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 3199 (1980)

1974*	1982	1983	1984	1985 <sup>e</sup>	1986 <sup>e</sup>
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	115	133
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2 000	2 000
25	52	47	55	66	71

Expéditions \*\*

## STATISTIQUES COMMERCIALES

1974 <sup>e</sup>	1982	1983	1984	1985	1986
6	27	44	28	44	42
19	25	3	27	22	29
53	134	143	180	181	202
72	159	146	208	203	230
24	52	93	51	66	60
74	84	98	87	89	88

Importations  
(en % du marché intérieur)

Exportations  
(en % des expéditions)

Marché intérieur \*\*

Importations \*\*

Expéditions intérieures \*\*

Exportations \*\*

Source des importations  
(en %)

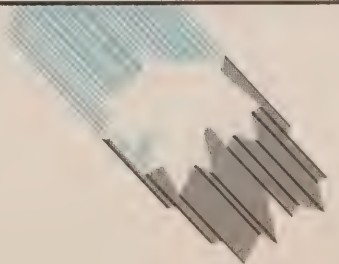
Destination des exportations  
(en %)

1981	54	4	2	40
1982	59	4	8	29
1983	39	5	11	45
1984	70	11	1	18
1985	66	4	16	15
1986	64	7	4	25

É.-U. CEE Asie Autres

É.-U. CEE Asie Autres





### 3. Évolution de l'environnement

Quelques fabricants canadiens sont en mesure d'effectuer eux-mêmes la mise au point de leurs produits, mais en général, les produits conçus aux États-Unis et dans les pays de la CEE sont de conception plus avancée. Afin d'améliorer leur productivité, les grandes sociétés de transformation des aliments exigent des machines automatisées, plus rapides, faciles à entretenir et répondant à des normes élevées d'hygiène. La plupart des entreprises du secteur sont de faible envergure et ne disposent pas de capitaux suffisants pour réaliser des projets de recherche et de mise au point d'un tel matériel. Lorsqu'une nouvelle technique est mise au point, ce qui est rare, c'est au sein même de l'entreprise, l'octroi de licences ou les ententes de transfert de la technologie sont peu fréquents.

Le secteur de l'équipement pour la

transformation des aliments sera désormais caractérisé par l'intégration de nouvelles techniques dans la conception des machines : ultrafiltration, irradiation aux rayons gamma, microélectronique, fabrication de contenants pour fours à micro-ondes, biotechnologie, techniques des aliments tout préparés, exotiques ou à faible teneur en calories. Toutes ces techniques fournissent aux fabricants canadiens de nouveaux défis en matière de conception et de fabrication de machines. Dans le domaine des techniques de pointe, la capacité des fabricants canadiens est limitée et il semble que ces derniers resteront loin derrière leurs concurrents.

Malgré son affaiblissement pendant la récession de 1981-1982, le marché de l'équipement pour la transformation des aliments est de nouveau en expansion en Amérique du Nord. Trois facteurs influent sur la demande : la reprise généralisée de l'économie américaine, l'augmentation de la consommation alimentaire due à l'essor démographique, le désir de la plupart des secteurs de l'industrie d'augmenter leur productivité et d'adopter des systèmes intégrés de transformation et d'emballage. Le marché américain devrait demeurer fort au cours des années 90 et le chiffre d'affaires devrait connaître une hausse de 10 p. 100 pour atteindre 10 milliards de dollars en 1995.

Le marché canadien devrait connaître des tendances semblables. Pour les quelques sociétés canadiennes spécialisées dans l'exportation, l'élimination des tarifs en vertu de l'Accord ne devrait pas ouvrir de nouvelles occasions sur le marché américain, mais pourrait soutenir, de façon générale, leurs activités actuelles. L'élimination des tarifs ne suffira probablement pas à inciter la majorité des sociétés, soit celles de faible envergure et axées sur le marché intérieur, à chercher des débouchés sur le marché américain parce qu'elles ne disposent pas des ressources humaines et financières leur permettant

### 4. Évaluation de la compétitivité

de profiter de telles occasions. Par ailleurs, comme de nombreuses sociétés s'étaient adaptées à la forte concurrence en se spécialisant, les tarifs imposés par le Canada les ont aidées à conserver leur part du marché canadien. L'élimination de ces tarifs pourrait donc être source de difficultés pour certaines d'entre elles et limiter leur expansion. Dans l'ensemble, l'Accord ne devrait entraîner qu'une hausse négligeable des importations américaines. Une analyse des répercussions de l'Accord sur les grands utilisateurs de ce genre de matériel se trouve dans les profils de l'industrie traitant de la viande, de la volaille, du poisson, des produits de boulangerie et de pâtisserie, des produits laitiers, des boissons ainsi que des fruits et des légumes.

Quelques fabricants canadiens d'équipement pour la transformation des aliments sont concurrentiels dans certains créneaux. Leurs activités s'exercent tant sur le marché canadien que sur les marchés d'exportation et ils peuvent soutenir la concurrence internationale. En général, ce secteur comprend surtout des sociétés de faible envergure dont les ressources financières sont limitées. Ces sociétés auront de la difficulté à conserver un niveau après-vente qui leur permettra de soutenir la concurrence sur un marché international dominé par de grandes multinationales.

Lorsque, en vertu de l'Accord, les tarifs seront réduits, les pressions déjà exercées sur les sociétés canadiennes devraient s'accroître et toucher particulièrement les sociétés de faible envergure orientées vers le marché intérieur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface  
et machinerie  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Équipement pour la transformation  
des aliments  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-3220



Comme dans la plupart des sous-secteurs de la machinerie, la capacité manufacturière canadienne d'équipement pour la transformation des aliments se limite à des machines de certains types et de certaines dimensions. Tel que déjà mentionné, la capacité de production dans plusieurs domaines est faible ou nulle. Les sous-secteurs à plus forte capacité sont ceux du matériel de boulangerie et de pâtisserie, ainsi que du matériel pour la préparation et la conservation de la viande, de la volaille, du poisson et des produits laitiers. Dans ces sous-secteurs de même que dans quelques autres, un petit nombre de fabricants sont concurrentiels dans certains créneaux, comme les systèmes de stérilisation du lait, les fours à pain, les machines à fabriquer les saucisses en chapelets ainsi que le matériel pour la préparation et la conservation de la viande et du poisson. Le succès de ces sociétés résulte de l'originalité de leurs produits qui permettent d'accomplir des fonctions particulières et répondent à des besoins spécifiques.

Quatre facteurs justifient la forte pénétration des importations sur le marché canadien :

- La très grande variété des machines dont l'industrie alimentaire n'a souvent besoin qu'en petit nombre — il n'est donc pas rentable de tenter de répondre à tous les besoins.
- La tendance pour les filiales à se procurer des appareils semblables à ceux utilisés par la société mère.
- La solide réputation de nombreux concurrents étrangers et leurs réseaux de distribution et de services bien établis au Canada.
- L'absence d'une gamme complète de produits dans de nombreux secteurs chez les fabricants canadiens.

Par comparaison avec la CEE et les États-Unis, la solidité financière, les économies d'échelle, la technologie, la commercialisation et le service après-vente sont les ressources faisant le plus souvent défaut aux fabricants canadiens pour soutenir la concurrence. La marge brute d'auto-financement constitue un problème courant et peu de sociétés canadiennes peuvent mettre au point des produits ou se livrer à des campagnes de promotion ou encore établir un réseau de distribution comparables à ceux des grandes sociétés. Pour ces raisons, elles sont peu réputées auprès des grandes entreprises d'alimentation.

Le nombre limité de fabricants canadiens d'envergne pouvant s'engager par contrat à répondre aux normes de rendement est un des points particulièrement faibles de ce secteur. De plus, les entreprises du secteur de l'alimentation construisent de vastes usines à intégration verticale. Or, au Canada, 4 fabricants seulement peuvent mener à bien des projets nécessitant l'installation de systèmes de contrôle mécanique, électrique et automatisé. La plupart des fabricants se bornent à offrir 1 ou 2 types d'appareils et leur gamme n'est pas complète.

#### Facteurs liés au commerce

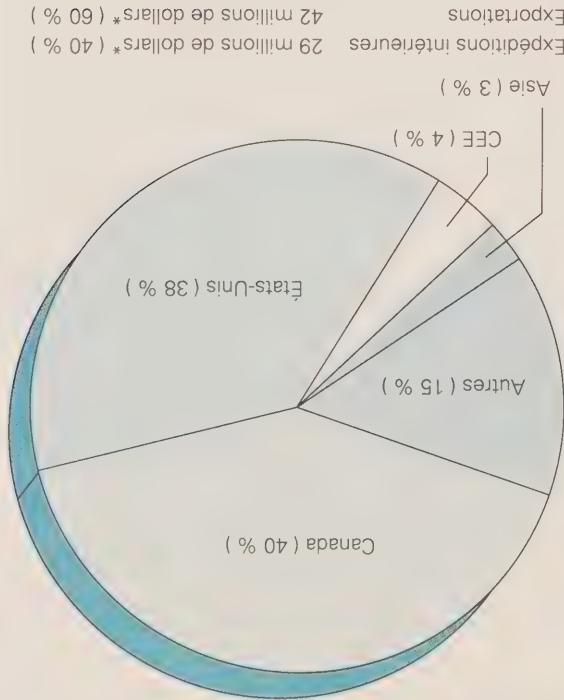
La plus grande partie du matériel entrant au Canada est frappée du tarif de la nation la plus favorisée (TNF), soit 9,2 p. 100. Cependant, en vertu du Programme de la machinerie, le tarif qui serait exigé sur l'importation des appareils, des pièces de rechange, des systèmes de contrôles, des fixations et des accessoires peut être remboursé si une machine équivalente est fabriquée au Canada. Le matériel importé aux États-Unis est grevé d'un tarif de 4 p. 100 de sa valeur et s'il est importé par la CEE, de 3,8 p. 100. Il n'existe aucune barrière non douanière avec les États-Unis ou l'Europe. Par ailleurs, En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'élimination des tarifs s'échelonnait sur une période de 5 ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1989. L'Accord prévoit également l'entretien de part et d'autre de la frontière, difficulté de longue date pour les exportateurs canadiens désirant offrir un service après-vente aux États-Unis.

#### Facteurs technologiques

Comme la plus grande partie de ces appareils est faite sur demande pour répondre aux exigences de l'utilisateur, les techniques de fabrication revêtent plus d'importance que les techniques de contrôle. Cependant, il se fait peu de conception et de mise au point dans ce domaine au Canada.

1986 - Répartition des expéditions.

\* Estimations.





**Rendement**  
Le rendement de ce secteur est relié aux investissements effectués par l'industrie de la transformation des aliments et des boissons, dont l'activité dépend surtout de l'essor démographique et des préférences des consommateurs. Comme tel, ce secteur est relativement mûr et le rythme de croissance de sa production est lent mais constant. De 1971 à 1986, le taux moyen annuel de croissance des expéditions s'est élevé à 2,5 p. 100 en chiffres réels.

Les expéditions, dont la part annuelle moyenne est passée de moins de 50 p. 100 au cours des années 70 à 66 p. 100 depuis 1980, sont fortement orientées vers l'exportation. Cette caractéristique traduit la tendance à concevoir du matériel spécialisé. Celle-ci est surtout évidente chez un petit nombre de sociétés qui ont réussi à s'adapter en choisissant certains marchés d'exportation, comme le matériel de boulangerie et de pâtisserie ou celui de la transformation de la viande. La plupart des petites sociétés desservent surtout le marché intérieur.

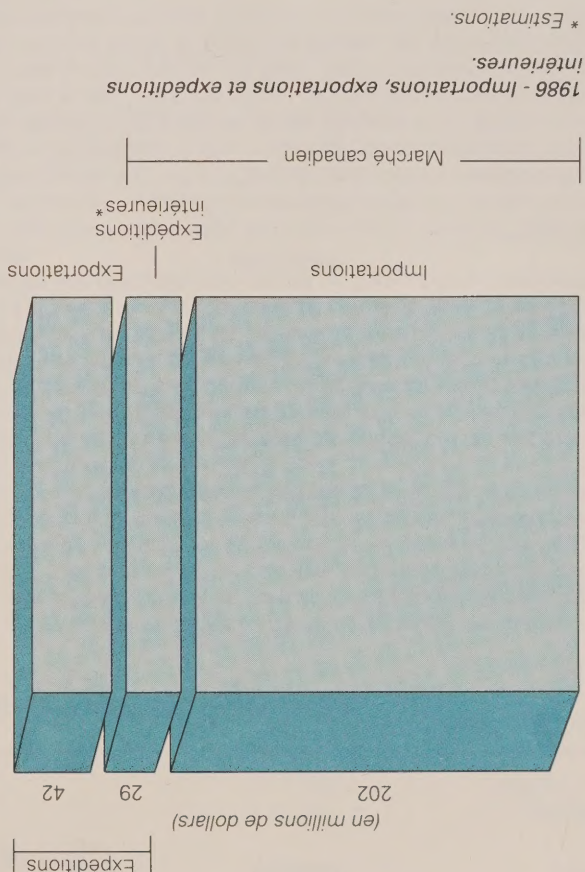
Les importations ont accaparé une part importante du marché canadien, représentant en moyenne plus de 90 p. 100 du marché au cours des 10 dernières années. Près de la moitié des importations de matériel s'effectue dans des domaines où il n'existe aucune industrie de ce genre. Même dans les secteurs où la capacité manufacturière est à son sommet, comme le matériel de boulangerie et de pâtisserie, l'équipement de transformation du poisson, des viandes et des produits laitiers, certaines machines spécialisées sont importées parce qu'elles ne sont pas fabriquées au Canada.

Comme toutes les sociétés de ce secteur sont de propriété privée, il n'y a aucune donnée financière disponible. Cependant, les sociétés canadiennes, pour la plupart de faible envergure, sont généralement dépourvues des solides ressources financières dont disposent les grandes sociétés internationales qui leur font concurrence sur les marchés intérieur et extérieur.

## 2. Forces et faiblesses

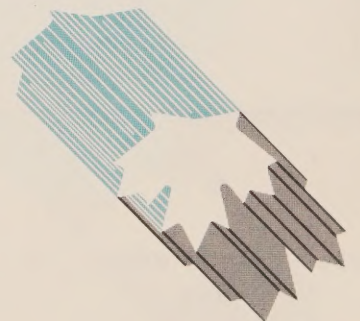
### Facteurs structurels

Même si les coûts de main-d'œuvre et des matières premières des sociétés canadiennes sont comparables à ceux des sociétés américaines, d'autres facteurs influent sur leur compétitivité, notamment la qualité, l'originalité du produit, le rendement, le service après-vente et la facilité d'entretien.



Dans le sous-secteur des viandes et de la volaille, 21 entreprises fabriquent une gamme restreinte de machines comprenant les fumoirs, les scies à découper la viande et les machines pour la fabrication de saucisses en chapélets. Dans le sous-secteur du poisson, 12 sociétés fabriquent des machines de déchargement du poisson et des écailleurs automatiques. Les autres sociétés produisent une telle variété de machines qu'il est impossible de les regrouper. En règle générale, le matériel fabriqué au Canada compte peu de composantes importées. Le Canada dispose d'une capacité de production réduite de machines à mouler le blé et à préparer la farine, de matériel de confiserie, de distillation et de brasserie, ainsi que de fabrication des pâtes alimentaires. L'organisation de cette industrie est semblable à celle de l'industrie américaine, mais à une échelle moindre. Selon des données de 1985, environ 800 fabricants américains de ce genre de matériel emploient près de 90 000 personnes et effectuent des expéditions annuelles de quelque 5,6 milliards de dollars US, et près d'une douzaine de grandes entreprises fournissent environ 20 p. 100 du marché américain.





# PROFIL DE L'INDUSTRIE

EQUIPEMENT POUR  
LA TRANSFORMATION  
DES ALIMENTS

1988

## AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

### 1. Structure et rendement

#### Structure

Ce secteur se rattachant à l'industrie alimentaire regroupe les fabricants d'appareils, de systèmes de contrôle, de matériel d'appoint et d'inspection destinés à la vente. Tout ce matériel, dont les principaux utilisateurs sont les entreprises spécialisées dans la conservation des aliments et des boissons, sert surtout à préparer et à conserver la viande, la volaille, le poisson, les produits de boulangerie et de pâtisserie, les produits laitiers, les boissons ainsi que les fruits et les légumes.

L'organisation de ce secteur n'est pas homogène, car les sociétés qui le composent desservent de nombreux autres marchés. En effet, beaucoup d'appareils tels que mélangeurs, cuiseurs, congélateurs, balances, filtres, instruments divers ainsi que tous les appareils servant à la maintenance et à l'emballage, sont aussi utilisés par d'autres industries de transformation non étudiées dans ce document. Les données présentées dans ce profil ont été fournies par les sociétés elles-mêmes et ne doivent être considérées qu'à titre indicatif.

Au Canada, environ 130 sociétés fabriquent un tel matériel et emploient quelque 2 000 personnes. En 1986, les expéditions de ce secteur étaient de 71 millions de dollars, dont 42 millions en exportations, les Etats-Unis constituant le principal débouché pour les exportateurs canadiens. Toutefois, des expéditions régulières de matériel de boulangerie et de pâtisserie ont été effectuées dans divers pays tels que la République populaire chinoise, l'Algérie, la Jordanie et l'Indonésie. En 1986, les importations canadiennes atteignaient 202 millions et ces 6 dernières années, les Etats-Unis et la CEE sont restés les principales sources d'importation, avec respectivement 68 et 27 p. 100.

Cette industrie est composée de sociétés de faible envergure comptant en moyenne de 15 à 25 personnes, à l'exception des 4 grandes entreprises qui emploient plus de 100 personnes. En 1986, TCI-Superior, une division de Mueller Canada Ltd., L and M Manufacturing Co. Ltd., Food Machinery Engineering et Knud Simonsen Industries Ltd. comptaient à elles seules environ 20 p. 100 des emplois du secteur, et effectuaient 50 p. 100 des expéditions et 30 p. 100 des exportations. Des 130 installations en activité au Canada, environ 90 sont de propriété canadienne, l'Ontario et le Québec regroupant 74 p. 100 de ces sociétés, les provinces de l'Ouest, 16 p. 100 et celles de l'Atlantique, environ 10 p. 100. Il s'agit surtout pour ces dernières de fabricants d'équipement pour la transformation du poisson.

La fabrication canadienne de matériel de ce genre est assez limitée; la plupart des sociétés se spécialisant dans 1 ou 2 créneaux. Les secteurs les plus importants sont ceux du matériel de boulangerie et de pâtisserie ainsi que du matériel pour le conditionnement de la viande, de la volaille, du poisson et des produits laitiers. Dans le sous-secteur du matériel de boulangerie et de pâtisserie, 32 fabricants offrent une vaste gamme de machines courantes ou encore sur demande, tel les fours à pizza ou les boulangeries mobiles complètes pour les camps militaires.



# Bureaux régionaux

## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

PU 3046

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTRÉAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 21<sup>e</sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 420-2944

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

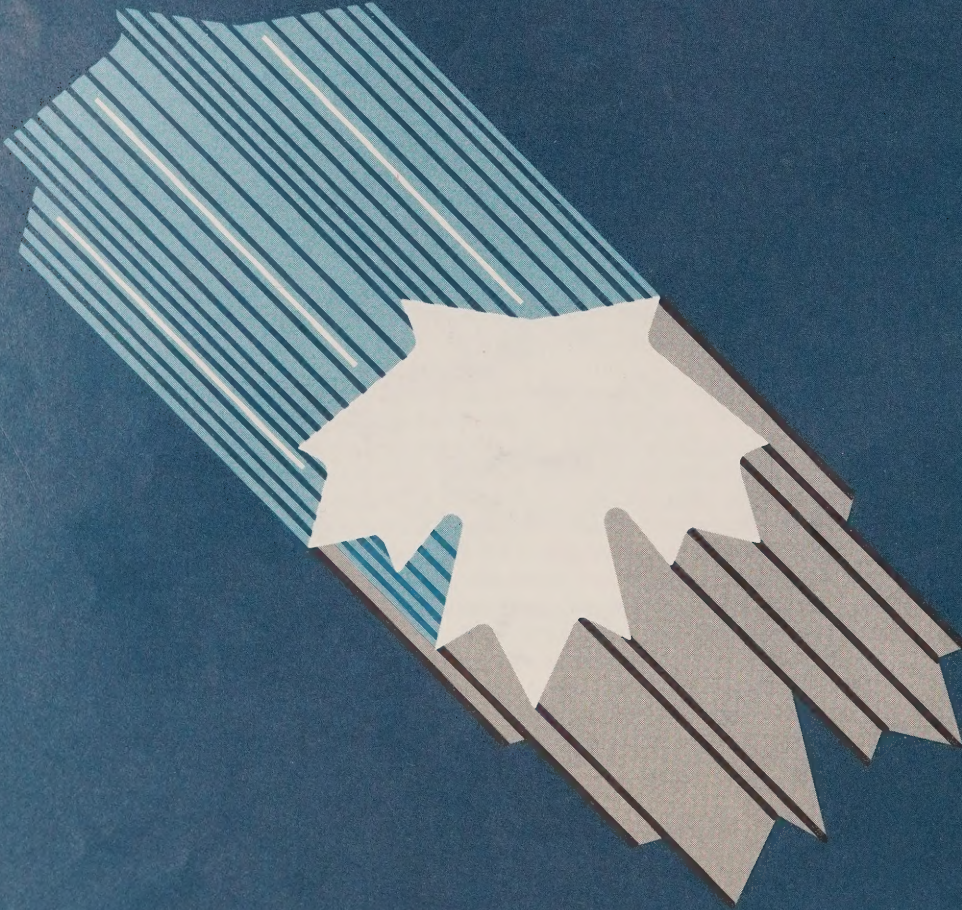
Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 995-5771



# Équipement pour la transformation des aliments

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Industry, Science and  
Technology Canada



P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE